15. Jahrgang
Oktober / November 2014
| **kostenlos** |
www.casanova-immobilienzeitschrift.de

CASA NOVA

DIE IMMOBILIENZEITSCHRIFT

Edelrestaurant mit kleinem, exklusivem Hotel

Ideen für ein neues Tor zu Wuppertal-Barmen
Studenten beeindrucken mit Nutzungskonzepten

EXTRA!
37. Immobilien-Messe Deutsche Bank Wuppertal

„Makler mit Herz"
Themenreihe im Vierwändewerk

GRUNDSTÜCKSBEWERTUNG im Falle einer Erbschaft oder Schenkung?

TOP I IMMOBILIENANGEBOTE AUS DEM BERGISCHEN LAND UND UMGEBUNG

Deutsche Bank

„Ich möchte unser neues Traumhaus genießen – ohne ständig an die Finanzierung denken zu müssen.“

Sprechen Sie jetzt mit uns:

Immobilienmesse & Beratung
Samstag, 27. September 2014, 11.00 bis 17.00 Uhr

Filiale Wuppertal
Friedrich-Ebert-Straße 1
42103 Wuppertal
Telefon (0202) 390-0

Leistung aus Leidenschaft

Deutsche Bank
Baufinanzierung

1,29%

gebundener Sollzinssatz p.a.*

Nettodarlehensbetrag	100.000 EUR
Laufzeit	25 Jahre
Sollzinsbindung	5 Jahre
Anfängliche mtl. Rate	391,26 EUR
Effektiver Jahreszins	1,30%

Repräsentatives Beispiel Immobilienerwerb (mit monatlicher Tilgung), Stand: 25.08.2014.
* Finanzierungsbedarf bis max. 50% des Kaufpreises, nur für Neugeschäft. Bonität vorausgesetzt. Zusätzlich fallen noch Kosten im Zusammenhang mit der Bestellung der Grundschulden an, wie Notarkosten, Kosten der Sicherheitenbestellung (z.B. Kosten für das Grundbuchamt) sowie für die Gebäudeversicherung.

Inhalt

4 Vollendete Naturschönheit
Jedes Stück ein Unikat

8 „Scarpati“
Edelrestaurant und Hotel in Wuppertal-Vohwinkel

10 „Bergisches Plateau“
Ambitioniertes Bauvorhaben entwickelt sich weiter

14 Grundstücksbewertung
Im Falle einer Erbschaft oder Schenkung?

16 Ideen für ein neues Tor zu Barmen
Studenten beeindrucken mit Nutzungskonzepten

18 37. Immobilien-Messe
Eine Veranstaltung der Deutsche Bank Wuppertal

24 Branchentalk der Immobilienwirtschaft
Eine Veranstaltung der IHK Remscheid Solingen Wuppertal

28 Home Staging
Immobilien schneller und erfolgreicher verkaufen

31 Nur ein Makler der kein Makler ist...
Casa Nova im Gespräch mit Hans Buchs

38 25 Testschläfer gesucht
Der Schlafraum sucht Freiwillige

38 Impressum

Gefällt mir

„Liken“ Sie uns auf facebook!
www.facebook.com/CasaNovaImmobilienzeitschrift

Vollendete Naturschönheit

TÜREN Heldmann
…öffnet Räume

Eine der größten Türenausstellungen in NRW

Stormstraße 11 – 17 · 42327 Wuppertal
Telefon 02 02 / 2 78 78 - 0
Telefax 02 02 / 2 78 78 78
info@tueren-heldmann.de
www.tueren-heldmann.de

- Große Ausstellung – über 100 Türelemente – über 300 Garnituren
- Sondergrößen und Änderungen kurzfristig lieferbar
- großes Lager mit Türen, Zargen, Furnier, Leisten, Schlösser, Bänder, Glas, und vieles mehr…

Um uns Inspiration für ein schön eingerichtetes, gut ausgestattetes und atmosphärisches Zuhause zu holen, müssen wir nicht unbedingt den Weg in das Möbelhaus oder zum nächsten Fachhändler antreten. In der Regel reicht es schon, einen Fuß vor die Haustüre zu setzen. Denn die beste Inspirationsquelle ist immer noch die Natur: Was in natürlicher Umgebung schön aussieht, das macht sich auch in Wohn- und Schlafzimmer gut und vor allem in Häusern, die sich dem Landhausstil verschrieben haben. Auch ein Holzboden unterstützt das natürliche Wohngefühl.

Mit einer Massivholzdiele holt sich der Bewohner mehr als nur ein Stück Natur ins Haus: Dielenböden aus Vollholz verleihen Räumen durch verschiedenartige Maserungen und unterschiedliche Farbgebungen und -verläufe Einzigartigkeit und Exklusivität. Der Reiz des naturbelassenen Produktes YUKON aus dem Hause Bembé besteht darüber hinaus darin, dass es besonders robust, pflegeleicht und hygienisch ist. Dank einer Stärke von 14 beziehungsweise 20 Millimetern lässt sich die YUKON Massivholzdiele problemlos mehrmals überarbeiten und abschleifen, sodass sie auch nach vielen Jahren nicht komplett erneuert werden muss. Zur Langlebigkeit tragen ebenfalls die rundum leicht gefasten Kanten bei, die einer sichtbaren Abnutzung entgegenwirken und den unvergleichlich natürlichen Look über Jahrzehnte hinweg bewahren.

Alles andere als oberflächlich: Es müssen nicht immer extravagante Designs oder auffällige Colorierungen sein. Der Parkettspezialist beweist mit seiner Eichendiele, dass ein guter, trittfester und attraktiver Untergrund auch ohne viel „Schnickschnack“ auskommt. Erhältlich in vier verschiedenen Sortierungen – von elegant bis rustikal – lässt sich der Naturboden YUKON ohne Probleme mit dem Rest der Einrichtung kombinieren und fügt sich auch ohne Extras harmonisch in das Gesamtbild ein. Die Faszination für den nachwachsenden Rohstoff Holz und seine natürliche Schönheit kommt schon lange nicht mehr nur über Holzmöbel zum Ausdruck, sondern ebenso über den Bodenbelag. Als FSC®-zertifiziertes traditionsreiches Unternehmen unterstützt Bembé nachhaltige und ökologische Forstwirtschaft und Waldnutzung. (epr)

Weitere Informationen zu den ausdrucksstarken und zeitlos schönen Naturböden Im internet unter: *www.bembe.de*

Fotos | epr/Bembé Parkett

Wuppertal
Der Schlafraum
Gesundes Schlafen - Schönes Wohnen
25 Testschläfer für Matratzen gesucht!
Infos unter 0202 / 442600
Hofkamp 71 - 42103 Wuppertal - www.derschlafraum.de

Foto: © Brebca - Fotolia

BODI 365

GESCHENKARTIKEL
WOHNACCESSOIRES

2 x IN WUPPERTAL: HERZOGSTRASSE 34 – WERTH 73

INNOVATIONEN und technische Spezifikationen

Die Badkollektion *Kartell by Laufen* ist nicht nur ein Fest für die Sinne, sondern hier feiern auch technische Innovationen ihr serienreifes Debüt im Badezimmer. Die spektakulärste Innovation ist sicherlich die revolutionäre Saphirkeramik, die hier erstmals bei fast allen Waschtischen zum Einsatz kommt. Neu und beeindruckend sind aber auch die Abläufe auf Linie in den Waschtischen, die mit einem ebenfalls neuentwickelten versteckten Ab- und Überlauf kombiniert wurden. Alles in allem liefert Laufen mit diesem Set auch in technischer Hinsicht ein echtes Meisterwerk ab.

Bei der Badkollektion *Kartell by Laufen* treffen zwei Werkstoffe aufeinander, wie sie eigentlich unterschiedlicher nicht sein könnten. Das italienische Unternehmen Kartell veredelt Plastik, einen der jüngsten Werkstoffe der Menschheitsgeschichte, zu Möbeln und Designobjekten aus hochwertigem Kunststoff. Der Schweizer Badspezialist Laufen ist ein Experte für Keramik, mithin einem der ältesten Werkstoffe der Menschheit, die er in verschiedenen Rezepturen wie kaum ein anderes Unternehmen beherrscht. Realisierte Laufen seine Designbadentwürfe bisher mithilfe traditioneller Keramik – so genanntem Vitreous China und Feinfeuerton – kommt bei *Kartell by Laufen* erstmals die revolutionäre *SaphirKeramik* zum Einsatz, die der Schweizer Hersteller in jahrelanger Forschungs- und Entwicklungsarbeit zur Marktreife gebracht hat.

In der neuen Badkollektion nähern sich die beide Werkstoffe Plastik und Keramik an, denn Laufen ist es mit der *SaphirKeramik* gelungen, eine filigrane Formensprache am Waschtisch zu ermöglichen. Das Geheimnis liegt in der Rezeptur, die der Keramik durch die Beimischung des Minerals Korund eine außerordentliche Härte und Biegefestigkeit verleiht – vergleichbar mit der von Stahl. Alle Vorteile klassischer Sanitärkeramik bleiben natürlich erhalten: Neben absoluter Hygiene gehören dazu die Unempfindlichkeit des Materials gegen scharfe Reiniger und mechanischen Abrieb, eine lange Lebensdauer und die Sicherheit beim Handling von Trinkwasser.

Mehr Informationen im Internet unter *www.laufen.com*
oder vor Ort bei: von der heyden bäder + mehr, In der Krim 12, 42369 Wuppertal, Tel. 0202 – 464619, Mail: info@heyden.de

Foto | LAUFEN

Die spektakulärste Innovation ist sicherlich die revolutionäre Saphirkeramik, die hier erstmals bei fast allen Waschtischen zum Einsatz kommt.

Edelrestaurant mit kleinem, exklusivem Hotel in Jugendstilvilla

Exklusive Villa in Wuppertal-Vohwinkel:
Gesamtfläche ca. 900 m², Gastro-Fläche ca. 200 m², Grundstück ca. 1.800 m². Sehr gute Verkehrsanbindung, 8 Stellplätze, 12 Betten, 7 Zimmer, Gastroplätze in Räumen: 80, Terrasse, gepflegter Zustand.
Energieausweis: Verbrauchsausweis, wesentlicher Energieträger: Gas, Energiekennwert: 189,56 kWh/m²a

Kaufpreis: € 2.250.000,–
zzgl. 3,57% Käuferprovision inkl. gesetzl. MwSt.

m²
M-QUADRAT IMMOBILIEN

m² Immobilien GmbH
Alleestraße 1
42653 Solingen
Tel. 0212 – 254 36 16
Fax 0212 – 254 36 17

www.m-quadrat-immobilien.de

Edelrestaurant mit kleinem, exklusivem Hotel in Jugendstilvilla:

„SCARPATI"

„Wir sind stolz eine besonders reizvolle und exklusive Immobilie anbieten zu dürfen", betont Dipl. Betriebswirt Hans Buchs, Geschäftsführer der m² Immobilien GmbH in Solingen. Nicht ohne Grund!

Über 30 Jahre empfängt die Familie Scarpati nun schon ihre Gäste in der Jugendstilvilla und diese schätzen sowohl das klassische Ambiente als auch die italienische Küche.

So richtig schön sitzt man auf der tollen Gartenterrasse. In diesem sehr gepflegten Jugendstilhaus sind zwei hochwertige Restaurants und ein kleines, feines Hotel vereint. Die sorgfältige Restaurierung verleiht der Jugendstilvilla einen repräsentativen und zugleich familiären Charakter. Seit mehreren Jahrzehnten trifft sich hier ein gehobenes Klientel, ob nun zu Geschäftsessen oder zu besonderen Feierlichkeiten im privaten Rahmen.

Das Haus zählt über die Stadtgrenzen hinaus zu den ersten Adressen der gehobenen Gastronomie. Das Hotel bietet fünf Doppel- (inkl. Suite) und zwei Einzelzimmer, alle komfortabel ausgestattet (Bad/WC, Telefon, Fernseher, Minibar). Gerne können Interessenten sich auf der Homepage des Restaurants unter: *www.scarpati.de* einen ersten Eindruck verschaffen.

Fotos | m² Immobilien GmbH

Ausstattung:

Hier passt alles zusammen. Im Kaufpreis ist die komplette Ausstattung der Villa (mit Ausnahme von privaten Gegenständen und dem Mobiliar der 130 m² großen Eigentümerwohnung im Objekt) enthalten. Des weiteren gehört die gesamte Bestuhlung der beiden Restaurants und der Bar dazu, die Einrichtung der Hotelzimmer sowie die komplette Küchenausstattung. Die Atmosphäre des Hauses besticht mit seinen klassischen Jugendstilelementen sowie den holzgetäfelten Wänden. Im Kontrast dazu steht das moderne Restaurant und die gemütlich-rustikale Trattoria und schließlich die großzügige Terrasse mit wetterfester Markise und moderner Heizung.

Lage:

Das Restaurant Scarpati befindet sich in Wuppertal-Vohwinkel in einer ruhigen Seitenstraße. Die Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr und an die Autobahn A46 in Richtung Düsseldorf und Dortmund ist sehr gut. Die Landeshauptstadt sowie der Flughafen von Düsseldorf ist in 25-30 Autominuten erreicht.

ECKDATEN

Gesamtfläche: ca. 900 m²
Gastronomie-Fläche: ca. 200 m²
Grundstück: ca. 1.800 m²
Küche vorhanden: ja
Stellplätze: 8
Anzahl Betten: 12
Anzahl Zimmer: 7
Gastroplätze in Räumen: 80
Gastterrasse: ja
Zustand: gepflegt
Energieausweis: Verbrauchsausweis
Befeuerung/Energieträger: Gas
Energiekennwert: 189,56 kWh/m²a

Weitere Informationen unter:
m² Immobilien GmbH, Alleestraße 1, 42 653 Solingen
Tel. 0212 – 254 36 16
oder im Internet unter: *www.m-quadrat-immobilien.de*

Anzeige

LEBE LIEBER UNGEWÖHNLICH

Freistehendes Haus mitten im Mirker Hain. Als EFH oder für eine Gastronomie nutzbar. Fläche ca. 121 qm, Grundstück 1.378 qm, div. Stellplätze, Denkmalschutz, Innenausbau noch erforderlich, viele Grundrissgestaltungsmöglichkeiten. Das außergewöhnliche Haus in der Kohlstraße 64 ist in Wuppertal bekannt als „Norwegisches Holzhaus“.

KAUFPREIS 185.000 Euro

WOHNEN IN LANGERFELD

Bereits fertig erschlossene Grundstücke ab 250 qm in der Arnsbergstraße in Wuppertal-Langerfeld zu verkaufen. Ruhig und doch verkehrsgünstig in einer Anliegerstraße gelegen. Ideal für Einfamilienhäuser geeignet. Kinderspielplätze, Schulen und Sporthallen sind auf kurzen Wegen zu erreichen.

KAUFPREIS ab 50.000 Euro

Ansprechpartnerin:
Ute Jamelle, Fon 0202.93 11-181
www.gwg-wuppertal.de

GWG
Wohnen in Wuppertal

Ein ambitioniertes Bauvorhaben entwickelt sich planmäßig weiter:

Das „Bergische Plateau" in Wuppertal-Wichlinghausen

Schöner Wohnen in Wichlinghausen: Die Häuser des 1. Bauabschnittes sind bereits bezogen!

Wegen der großen Nachfrage: Der 2. Bauabschnitt kommt gut voran!

Nach dem Verkauf und der Fertigstellung von 23 Doppelhäusern des ersten Bauabschnittes hatte das renommierte Essener Unternehmen Eckehard Adams Wohnungsbau GmbH wegen des großen Erfolges nachgelegt: Die 22 familienfreundlichen Doppelhäuser des zweiten Bauabschnitts stehen nun ebenfalls kurz vor ihrer Vollendung. Im Gegensatz zu den Häusern des ersten BA, bei denen wegen des felsigen Untergrundes eine Unterkellerung nicht möglich war, kann die Eckehard Adams Wohnungsbau GmbH nun auf Wunsch der Erwerber alle Doppelhaushälften auch mit Keller anbieten.

Neu ins Programm genommen wurde der geräumige Hausentwurf „Eichwald", eine zweigeschossige Doppelhaushälfte mit zusätzlich ausgebautem Dachgeschoss und vielen lichtgebenden Glasflächen. Mit einer Breite von ca. 6 m und 147 m² Wohnfläche in der Basisvariante bietet „Eichwald" viel Raum auch für größere Familien. Der Kaufpreis dieses bereits im Essener Süden erfolgreich angebotenen Hauses beträgt beispielsweise 297.700,– Euro für das Haus B6, inklusive eines Grundstücks von 291 m².

Daneben werden zehn Doppelhäuser des Typs „Family" mit einer Wohnfläche von 123 m² auf Grundstücken von 272 m² bis 292 m² fertig gestellt. Der Kaufpreis für das Haus A3, voll unterkellert, beträgt hier 273.900,– Euro, inklusive eines Grundstücks von 277 m². Wegen des zügigen Baufortschritts werden die ersten stolzen Eigentümer ihr neues Heim bereits im Dezember 2014 beziehen können.

Nach den hohen ökologischen und ökonomischen Standards der Eckehard Adams Wohnungsbau GmbH erfolgt die Versorgung von Heizung und Warmwasserbereitung aller errichteten Gebäude über umweltfreundliche Erdwärme mit Solewärmepumpen. Zusätzlich werden alle Häuser mit einer Warmwasser-Fußbodenheizung im ganzen Haus und dreifach verglasten Fenstern ausgestattet. Durch diese Maßnahmen spart der Eigentümer ca. 50% der Energiekosten im Vergleich zu konventioneller Versorgung mit Erdgas oder Erdöl ein. Damit entsprechen alle Häuser dem KfW-Effizienzhaus-70-Standard.

Der Wohnpark „Bergisches Plateau" erfüllt durch eine kluge Mischung von gepflegten Grünflächen, Kinderspielplätzen und dem Radwanderweg „Nordbahntrasse" alle Ansprüche an familienfreundliches Wohnen im Grünen mit hoher Lebensqualität.

Interessenten können sich an der Luhnsstraße 36-78 jederzeit selbst ein Bild von den beschriebenen Haustypen und dem Baufortschritt machen. Weitere Informationen erhalten die potenziellen Bauherren direkt vom Bauträger.

Persönliche Beratung und Verkauf:
Eckehard Adams Wohnungsbau GmbH
Dipl.-Betriebswirtin Ulrike Morgenroth,
Tel. 0201 – 488 303
und im Internet unter *www.adams-immobilien.de*

Realisieren Sie Ihre Träume durch unsere Beratung!

25 Jahre Immobilienvermittlung Stadtsparkasse Wuppertal

✶✶✶✶✶ 5 Sterne Wohnen im Spelleken Quartier

Neubau von 18 exklusiven ETW in 3 Häusern, Wuppertal-Nächstebreck, Rheinische Straße 17 - 23

1000 Jahre alt und dennoch im Wesen jung geblieben. Ein Stadtteil im positiven Wandel. Die alten Industriebrachen weichen Marktplätzen oder modernen, neuen Wohnquartieren. Aber auch der Freizeitwert ist beachtlich. Das Waldgebiet Nächstebrecker Busch und die Nordbahntrasse befinden sich in unmittelbarer Nähe zu Ihrem neuen Zuhause. Die hier lebenden Menschen schätzen den hohen Wohnwert, nicht zuletzt durch die gute Versorgung für alle Dinge des täglichen Lebens: Sparkasse, Einkaufsmöglichkeiten und Haltestellen für schnelle Verbindungen ins Tal.

5 Sterne, die Sie überzeugen werden:

- ✶ Kaufpreiszahlung in einer Summe erst bei Fertigstellung
- ✶ bestes Preis-/Leistungsverhältnis
- ✶ überdurchschnittliche Ausstattung
- ✶ optimal gestaltete Grundrisse
- ✶ schlüsselfertig inkl. Bodenbeläge

Wohnungsgrößen:
65 m² – 138 m², aufgeteilt in 2-, 3- und 4-Zimmer-Wohnungen

Besichtigungen jeden Sonntag von 11 – 12 Uhr und jeden Donnerstag von 17 – 18 Uhr.

Ihre Immobilienvermittler:
(von links nach rechts) Mike P. Mülheim, Jürgen Kelch und Sven Hagenkötter,
Tel.: 0202 488-5961

MODERNES WOHNEN IM PARK

Wuppertal-Barmen, Obere Lichtenplatzer Straße

Auf diesem traumhaften, parkähnlichen Grundstück mit einer Größe von ca. 2.150 m² entstehen hier zwei moderne und elegante Baukörper mit insgesamt 18 lichtdurchfluteten, individuellen Eigentumswohnungen von ca. 80 m² bis ca. 160 m², davon 3 sehr attraktive Penthousewohnungen mit einem tollen Weitblick auf das grüne Tal.

Hier werden alle Wünsche erfüllt, von der perfekt durchdachten 2-Zimmer-Wohnung bis zur großzügigen 4-Zimmer-Wohnung. Jede der Wohnungen wird über große Balkone oder Terrassen mit eigenen Grünflächen verfügen.

Das Grundstück befindet sich auf den Wuppertaler Südhöhen, in älterer Literatur wird es auch aufgrund der topografisch hohen Lage als „Hochbarmen“ bezeichnet. Der Toelleturm, der weitläufige Barmer Wald sowie der wunderschöne und erholsame Vorwerk-Park sind nur einige nennenswerte markante Punkte in unmittelbarer Nähe.

Hier wird nach der neuesten Energieeinsparverordnung von 2014 gebaut. Eine Luft-Wasser-Wärmepumpe in Kombination mit Gas-Brennwert-Geräten sowie eine automatische Lüftungsanlage, welche für den hygienischen Luftwechsel und Feuchteschutz sorgt, sind nur einige Beispiele für ökologisches Wohnen gepaart mit Modernität und hohem Wohnkomfort!

Frau Weide, **Tel. 0202 488-3341**,
freut sich auf Ihren Anruf.

Weitere Informationen zu unseren Immobilien- und Finanzierungsangeboten erhalten Sie

- **in der Immobilienvermittlung Wuppertal-Barmen, Werth 103, Telefon 0202 488 5961**
- **in der Immobilienvermittlung Wuppertal-Elberfeld, Islandufer 15, Telefon 0202 488 5965**
- **im Internet unter www.sparkasse-wuppertal.de**

“WOHNPARK PLATZHOFF am Brill”

Nur noch ein Penthouse steht zum Verkauf!

Es sind nur noch sechs Traumwohnungen frei!
Neubau von drei Mehrfamilienhäusern!

“WOHNPARK LEIPACHER”

Cronenberger Str. 262 – 268 und Alt-Wolfshahn 1 – 9

Wir bieten neun komplett erschlossene Baugrundstücke bauträgerfrei zum Selbstbebauen an. Rechtskräftiger Bauvorbescheid liegt vor. Falls gewünscht: Entwurfsplanung ist bereits von uns erstellt worden! Größe der Grundstücke: zwischen 417,44 m² und 627,44 m². Die Kaufpreise liegen zwischen 89.749,60 € und 134.899,60 €. Lage: Süd-West-Ausrichtung am Hang in der oberen Südstadt Wuppertals, umgeben von einem Landschaftsschutzgebiet und Wohnbebauung.

Reservieren auch Sie sich Ihr Wunschgrundstück!
Grundstücke für Ein- und Dreifamilienhäuser!

Projektentwicklungs- und IDEE Investitionsgesellschaft mbH

www.ideehomes.de

Werther Hof 8, 42275 Wuppertal
Fon 0202/ 69 39 19 46
Fax 0202/ 69 39 19 47
www.idee-pe.de

Ihr Partner zu den eigenen 4 Wänden

„Makler mit Herz“

Elisabeth und Bernd Grotebrune veranstalten Themenreihe rund um die Immobilie

Wenn es um den Verkauf oder die Vermietung von Immobilien geht, beschreitet das Maklerehepaar Elisabeth und Bernd Grotebrune von Grotebrune Immobilien sehr erfolgreich ganz individuelle und innovative Wege. Sowohl ihr privates als auch ihr berufliches Motto lautet: „Man vergisst leicht, worum es sich gehandelt hat, aber nie, wie man behandelt wurde.“

Nun planen die beiden Profis, die 2014 gleich dreifach ausgezeichnet und zu den 1000 besten Maklern Deutschlands gekürt wurden, eine Themenreihe rund um die Immobilie.

An jedem zweiten Donnerstag des Monats laden sie Gastreferenten in das „Vierwändewerk“ ein. In der imposanten Gründerzeitvilla an der Friedrich-Ebert-Straße 141 in Wuppertal befindet sich auch ihr Büro. Folgende Themen sind für Oktober bis Dezember 2014 vorgesehen: „Denkmalschutz: Altbau oder Albtraum?“, „Der erste Eindruck zählt“ und „Schenken mit warmer Hand“. Referenten sind ein Rechtsanwalt, eine Homestagerin und ein Notar.

Die Infoabende sind kostenfrei, jedoch sind verbindliche Anmeldungen telefonisch oder per Mail erforderlich, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist. Eine Themen- und Terminübersicht erhalten Interessenten auf Nachfrage.

Termine: 9. Oktober, 13. November und 11. Dezember 2014 (jeweils von 19 Uhr bis 20.30 Uhr).

„Grotebrune Immobilien“ ist auch bei der Immobilienmesse der Deutschen Bank in Wuppertal am 27. September 2014 vertreten.

Die Makler mit Herz: Bernd und Elisabeth Grotebrune, Inhaber der Firma Grotebrune Immobilien GbR, Wuppertal

Weitere Informationen unter:
Grotebrune Immobilien, Friedrich-Ebert-Straße 141,
42117 Wuppertal, Tel. 0202 – 511 95 44
oder im Internet unter: *www.grotebrune-immobilien.de*

Grundstücksbewertung im Falle einer Erbschaft oder Schenkung?

In Erbschaft- und Schenkungsteuerfällen kann durch die Öffnungsklausel in § 198 Bewertungsgesetz oftmals eine Minderung der Steuerlast erreicht werden

In Deutschland wird jährlich ein Vermögen vererbt, das zu einem Steueraufkommen an Erbschaft- und Schenkungsteuer von jährlich etwa 4,6 Mrd.[1] Euro führt.

Ein nicht unerheblicher Teil des vererbten bzw. verschenkten Vermögens entfällt dabei auf Grundvermögen/Immobilieneigentum. Die Ermittlung der Grundstückswerte im Erb- oder Schenkungsfall ist somit von großer Bedeutung.

Nachdem bis 2008 Grundvermögen mit den niedrigen Einheitswerten bzw. Bedarfswerten angesetzt wurde, hat das Bundesverfassungsgericht diese Rechtslage, nach der der Erbe von Immobilienvermögen weniger Erbschaftsteuer entrichten musste als der Erbe von Kapitalvermögen, für verfassungswidrig erklärt. Seither sind Grundstücke nach § 9 BewG mit dem gemeinen Wert anzusetzen. Der gemeine Wert wird durch den Preis bestimmt, der im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach der Beschaffenheit des Wirtschaftsgutes zu erzielen ist (Verkehrswert). Zur Ermittlung des gemeinen Wertes greift der Gesetzgeber auf die anerkannten Verfahren zur Verkehrswertermittlung nach der Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) zurück.

Dezidierte Einzelbewertungen von Grundstücken mit ausführlichen Ortsbesichtigungen können die Finanzämter auf Grund der hohen Fallzahlen nicht leisten. Daher wird auf typisierte Wertermittlungsverfahren zurückgegriffen. Besondere objektspezifische Grundstücksmerkmale wie z.B. Ecklage, Zuschnitt, Oberflächenbeschaffenheit, Lärm-, Staub- und Geruchsbelästigungen, Instandhaltungsrückstände, Rechte und Altlasten bleiben außer Ansatz, was oftmals zu Werten führt, die zu hoch und am örtlichen Immobilienmarkt nicht erzielbar sind. In diesem Fall kann auf die Öffnungsklausel nach § 198 BewG zurückgegriffen werden. Der Steuerpflichtige hat die Möglichkeit, den Nachweis des niedrigeren Verkehrswerts über einen zeitnahen Verkauf an Fremde oder ein Wertgutachten zu erbringen. Die Beweislast für den niedrigeren gemeinen Wert trägt ausschließlich der Steuerpflichtige.

Die Finanzämter verlangen ein Gutachten des örtlich zuständigen Gutachterausschusses oder eines Sachverständigen. Das Gutachten ist auf den zutreffenden Bewertungsstichtag (Tag der Steuerentstehung) zu erstellen. Das angewandte Wertermittlungsverfahren muss für das zu bewertende Grundstück geeignet sein. Zudem ist die Wahl des Verfahrens zu begründen. Die „ImmoWertV“ kennt das Vergleichswert-, das Ertragswert- und das Sachwertverfahren. Sofern mehrere Verfahren angewandt werden, ist der Verkehrswert unter Würdigung der Aussagefähigkeit der Verfahren abzuleiten. Wird ein Sachverständiger beauftragt, muss dieser nicht zwingend öffentlich bestellt, sondern kann auch anderweitig qualifiziert sein. Allerdings ist nicht mit einer hohen Akzeptanz des Gutachtens zu rechnen, wenn dieses nicht von einem öffentlich bestellten Sachverständigen stammt. Das Gutachten ist nicht bindend für das Finanzamt. Eine Zurückweisung darf jedoch auch nicht willkürlich sein, sondern ist nur bei Mangelhaftigkeit zulässig.

Anzeige

1. Wahl

bei Verkauf und Vermietung von

- Einfamilienhäusern
- Eigentumswohnungen
- Mehrfamilienhäusern
- Grundstücken

02 02 – 26 85 200
wohn-traeume.com

wohn träume

Gereon Leuz, von der IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger und Dipl.-Ök. Andreas Böhmer, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater (von links nach rechts)

Im Einzelfall ist abzuwägen, ob die Einholung eines Gutachtens wirtschaftlich sinnvoll ist. Insbesondere bei ferneren Verwandtschaftsverhältnissen und den damit verbundenen niedrigeren Freibeträgen – bei Erwerb durch Geschwister, Schwiegerkinder oder fremde Dritte z.B. lediglich € 20.000,00 – und höheren Steuersätzen sollte die Einholung eines Gutachtens immer in Erwägung gezogen werden.

Ein Gutachten, das den nach dem BewG anzusetzenden Grundbesitzwert von zunächst € 500.000,00 um 10% geringer bewertet, führt bei einem Steuersatz von 20% zu einem Steuervorteil von € 10.000,00. Diesem stehen Kosten für das Gutachten von ca. € 2.000,00 gegenüber. Für den Fall, dass sich aufgrund übereinstimmender Bewertungen seitens des Finanzamtes und des Sachverständigen keine Steuerreduzierung ergeben sollte, erhält der Steuerpflichtige durch das Sachverständigengutachten die wertvolle Information, wie hoch der Marktwert seines geerbten Immobilienvermögens tatsächlich ist. Diese Kenntnis kann er möglicherweise zu einem späteren Zeitpunkt bei eventuellen Erbauseinandersetzungen und/oder einem geplanten Verkauf der Immobilie nutzen.

[1] Quelle: Bundesministerium für Finanzen: *www-bundesfinanzministerium.de*

Text | Gereon Leuz, von der IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung bebauter und unbebauter Grundstücke, Leuz Bewertung, Wuppertal-Barmen und Dipl-Ök. Andreas Böhmer, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Böhmer & Partner, Wuppertal-Elberfeld

Anzeige

1. Wahl

zur Erstellung von hochwertigen Einfamilienhäusern

- KFW 55 bereits Standard
- Erdwärme, Fußbodenheizung
- Kontrollierte Be- und Entlüftung
- sehr geringe Heizkosten

02 02 – 26 85 200
wohn-traeume.com

wohn träume

Die Backsteingebäude sollen nach allen drei Konzepten erhalten bleiben.

Ideen für ein neues Tor zu Barmen

Drei beeindruckende Nutzungskonzepte für das brachliegende Industrieareal des ehemaligen PRYM-Geländes hatte eine Jury aus Vertretern des Unternehmens, der Universität, der Stadtverwaltung und der Wirtschaftsförderung Wuppertal zu bewerten. Sie sind im Rahmen eines studentischen Wettbewerbs des Studiengangs Architektur mit der Master-Spezialisierung „Immobilienwirtschaft und Projektentwicklung“ an der Bergischen Universität entstanden. Für die Vermarktung des Areals bieten die Konzepte eine gute Ideengrundlage für potentielle Investoren.

Und derer gibt es bereits einige, wie Ralph Prym berichtet. Erst vor zwei Jahren musste die Produktion hier schweren Herzens aufgegeben werden. „Der Druck des Marktes hat die Verabschiedung erzwungen, auch wenn die Familie weiterhin grundsätzlich am Standort Deutschland festhält“, erzählt Betriebsleiter Axel Wirthmüller bei der Führung auf dem Gelände. In Spitzenzeiten haben hier bis zu 880 Mitarbeiter Schnallen, Knöpfe – vor allem für Jeans – für das älteste Familienunternehmen Deutschlands produziert. Nun hat die Familie ein großes Interesse, das Gelände wieder einer sinnvollen Nutzung zuzuführen. Daher hatte die Wirtschaftsförderung das 14.000 Quadratmeter umfassende Areal auch bei der diesjährigen Investorentour Wuppertal INSIDE vorgestellt. „Daraufhin sind einige Teilnehmer mit Interesse bei uns vorstellig geworden“, freut sich Prym. Mit den nun vorliegenden drei Nutzungskonzepten, die sieben Studenten als praxisnahe Aufgabe erarbeiteten, bekommen potentielle Investoren gleich noch gute Ideen zur zukünftigen Nutzung mitgeliefert.

„Ideen, die sich auch rechnen“, werden hier grundsätzlich erarbeitet, berichtet Prof. Dr. Guido Spars, Inhaber des Lehrstuhls Ökonomie des Planens und Bauens. Das Gelände mit etwa 60.000

Quadratmeter Nutzfläche sei eine echte Herausforderung gewesen. Daher war den drei Entwürfen eine gründliche Standort- und Marktanalyse vorangegangen. Die Auswertung im Rahmen der Nutzwertanalyse brachte erstaunliches hervor, denn von Wohnen über Büros, Einrichtungen für Medizin und Gesundheit, Kultur, Freizeit, Gastronomie ist nahezu alles möglich.

Mix für neue Nutzung

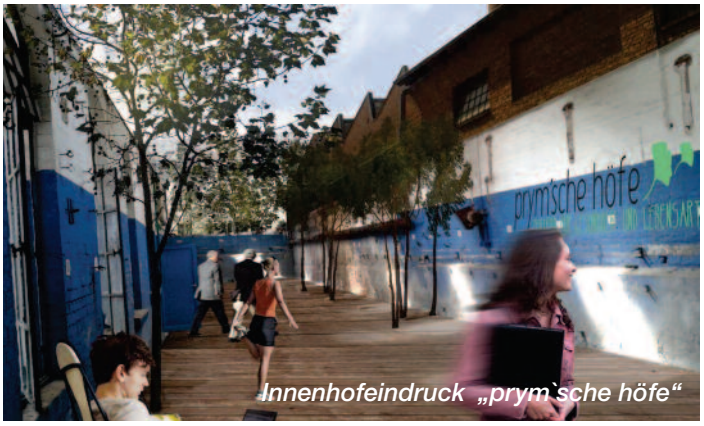
Miriam Broich und Alexander Lenz kombinieren in ihrem Konzept „Natürlich leben im PRYM Areal" daher auch Wohnen mit Arbeiten im Coworking-Space, Ateliers und Mietschreinerei, Proberäume, Urban Gardening und Gastronomie mit einem Gesundheitszentrum für alternative Medizin. Sie rechnen dadurch mit einer Aufwertung des gesamten Quartiers und Synergieeffekten durch den Mix. Damit belegten sie einen hervorragenden dritten Platz.

Der zweite Platz ging an Ivica Zuj, Oliver Löchte und Philipp Reinsdorf mit ihrer Idee eines „Boxenstopps" zur Carnaper Straße hin, der mit einer hochwertigen Waschstraße, einer KfZ-Werkstatt und einer Gastronomie als Drive-in für die täglich 50.000 vorbeifahrenden PKWs gestaltet werden soll. „Schon 0,15 Prozent der täglich passierenden Fahrzeuge würden für die Rentabilität der Waschstraße ausreichen", haben sie zur Nutzung des Potentials der Verkehrsanbindung errechnet. Auf dem zurückliegenden Teil soll zudem das „Custodia Humana" Seniorenwohnen, medizinische Versorgung und Reha sowie bedarfsgerechten Einzelhandel beherbergen.

Medizinischer Hotspot

Am meisten überzeugt hat die Jury das Nutzungskonzept von Marcia Meier-Maletz und Mara Traub. Die „prym'schen höfe" sollen zu einem Zentrum für Gesundheit und Lebensart entwickelt werden. Dabei haben die beiden Studentinnen die fußläufige Verbindung zu den zwei Krankenhäusern bedacht und Zielgruppen auch im überregionalen Kontext ausgemacht, da in NRW bei der Topdiagnose „Rückenproblem" eine Unterversorgung in der Vor- und Nachsorge herrsche. Bausteine des Konzeptes sind generationenübergreifendes Wohnen, dazu medizinische Vor- und Nachsorge mit Orthopädie und Physio, Stosswellentherapie und Rückenschule. Für Körper und Geist sollen Yoga, Pilates und Co. sorgen und zur Vorsorge auch Fitnesskurse, Schwimmen und Massagen angeboten werden. Zur Wirtschaftlichkeitsberechnung sind hier auch die Fördermöglichkeiten durch Kassen und Arbeitgeber herangezogen worden. „Sehr stimmiges Konzept, alle Ressourcen der Gesundheitswirtschaft in unmittelbarer Nähe zu zwei Krankenhausstandorten zu bündeln ist ein sehr positiver Ansatz", urteilte denn auch Wirtschaftsförderer Alexander Buckardt.

Bemerkenswert war, dass alle Nutzungskonzepte den Erhalt der beiden Backsteingebäude und eines Großteils der Hallen mit Scheddach vorsehen, der ältesten Baukörper auf dem Gelände. Neuere Bauten sollen zugunsten von Grün- und Aufenthaltsflächen verschwinden.



Innenhofeindruck „prym`sche höfe"

„Boxenstopp"

Konzept „CUSTODIA HUMANA"

Von den Leistungen der Studenten sind auch die Vertreter von PRYM begeistert: „Sie haben sehr engagiert gearbeitet und sind sehr stark in die Analyse eingestiegen, die Bewertung fiel uns daher sehr schwer", meint Ralph Prym. Für alle gab es nicht nur eine kleine finanzielle Aufwandsentschädigung, sondern auch noch eine Acrylpyramide mit Prym-Produkten. „Für diesen Standort lohnt es sich zu arbeiten", resümiert Spars. Und auch Wirthmüller ist zuversichtlich, dass das PRYM-Areal einer neuen Nutzung zugeführt werden kann, „gute Ideen gibt es dank der Studenten nun genügend".

Text + Visualisierungen | PM Wirtschaftsförderung Wuppertal, Bergische Universität Wuppertal

37. Immobilien-Messe in der Deutschen Bank Wuppertal

Die Deutsche Bank Wuppertal veranstaltet in der Filiale in der Friedrich-Ebert-Straße 1, am 27. September 2014 ihre jährliche Immobilienausstellung. An dem Veranstaltungstag beraten Architekten, Bauträger, Hausanbieter, Modernisierungsspezialisten und Energie-Experten von 11 Uhr bis 17 Uhr mit ihrem umfassenden Fachwissen künftige Bauherren, Immobilienbesitzer und Eigenheimkäufer.

Mit diversen Ausstellern bietet die Deutsche Bank auch in diesem Jahr wieder umfassende Informationsmöglichkeiten. Ob Eigenheimbesitzer, Kapitalanleger oder solche, die den Erwerb einer Immobilie erst planen – das vielfältige Programm informiert über alle wesentlichen Punkte rund um das Thema „Bauen, Kaufen, Finanzieren“. In persönlichen Gesprächen mit den Finanzierungsspezialisten der Deutschen Bank und zahlreichen Fachleuten bekommen die Besucher detaillierte Antworten auf ihre spezifischen Fragen.

Solide und sicher finanzieren

Das anhaltende Zinstief und der Wunsch nach Sicherheit haben die Zinsbindungsdauer in den vergangenen Jahren deutlich nach oben getrieben. Unter langer Zinsbindung versteht man Darlehen mit mindestens 10-jähriger Zinsfestschreibung, wobei die Deutsche Bank sogar Zinsfestschreibungen von 15, 20 und mehr Jahren anbietet. Der Vorteil: Mit lang laufenden Krediten können sich Immobilienkäufer das aktuell niedrige Zinsniveau für lange Zeit festschreiben und ihre Raten weit im Voraus kalkulieren. Steigen die Zinsen zukünftig, sparen Darlehensnehmer mit langer Zinsbindung viel Geld. Fallen die Zinsen, lassen sich bestehende Finanzierungen seitens des Kunden nach 10 Jahren mit einer Kündigungsfrist von sechs Monaten kündigen.

Immobilie schließt Versorgungslücke

Die Deutschen träumen nach wie vor vom eigenen Heim. Angesichts der Turbulenzen an den Finanzmärkten genießt „Betongold“ weiterhin so viel Vertrauen, wie keine andere Form der Vorsorge. Zudem dürften die bereits oben beschriebenen niedrigen Bauzinsen den Erwerb von Wohneigentum auch in den kommenden Monaten erleichtern. Darüber hinaus profitieren Eigentümer von eingesparten Mietkosten wenn das Haus oder die Wohnung abbezahlt ist.

Modernisierung intelligent finanzieren

Wichtig ist auch, dass Immobilienbesitzer bereits vor dem Rentenalter über das Thema nachdenken und die Weichen stellen – bevor der Handlungsdruck zu groß wird. In vielen Bundesländern helfen spezielle Wohnberater kostenfrei mit Analysen und Tipps. „Die Kosten für Umbauarbeiten liegen oftmals unter den Erwartungen, wie man in Beratungsgesprächen immer wieder feststellt“, sagen die Baufinanzierungs-Experten der Deutschen Bank Wuppertal. Ein altersgerechtes Bad mit bodenebener Dusche ist bereits ab 3.000 Euro möglich, ein Treppenlift ab etwa 5.000 Euro und die Entfernung von Türschwellen bereits ab einigen Hundert Euro.

Zur Finanzierung solcher Maßnahmen eignet sich eine neue Art von Modernisierungsdarlehen – eine Kombination aus Vorfinanzierung und Bausparvertrag. Diese Darlehen decken gerade mittlere Investitionssummen zwischen 10.000 und 30.000 Euro ab, lassen sich schnell und unkompliziert beantragen und erfordern keine Grundbuchabsicherung. Kurze Laufzeiten, Sondertilgungsoptionen und faire Bonitätsbewertungen sorgen dafür, dass auch ältere Modernisierer den Kredit ohne Zinsaufschläge erhalten und zügig zurückzahlen können.

Schauen, genießen und helfen

Nachdem sich die Besucher die Fahrzeuge des Audi Zentrums Wuppertal, die vor dem Bankgebäude platziert sein werden, angeschaut und einen Überblick über den Wuppertaler Immobilienmarkt bekommen haben, lädt das freundliche und kompetente Team des Wuppertaler Brauhaus in der Lounge zum Verweilen ein. Hier kann man gegen einen selbstverständlich freiwilligen Obolus, der der sozialen Wuppertaler Einrichtung Kindertal zugute kommen wird, Getränke zu sich nehmen. Darüber hinaus werden frische Waffeln von den Mitarbeitern und Angehörigen der Deutschen Bank Wuppertal gebacken und ebenfalls für Kindertal verkauft.

Dreifamilienhaus – historisch aus kirchlichem Besitz. Im östlichen W.-Barmen befindet sich dieses historische Pfarrhaus mit freiwerdender Wohnung im Erdgeschoss. Wohnfläche ca. 283 m² – Grundstück ca. 350 m². Die freiwerdende Wohnung hat ein Fläche von 70 m². Die restlichen Flächen sind vermietet. JME € 12.360,-, Garage, gepflegter Zustand. Energieausweis entfällt, da Denkmal.

Kaufpreis € 219.000,-

Dreifamilienhaus mit freier Dachgeschosswohnung – BJ 1964
Gepfl. Dreifamilienhaus, zentral in W.-Barmen gelegen. Im DG steht eine 99 m² (4. Zi-Whg mit KDB) zum Bezug frei. Ausbaureserve im nahezu gleich großen Spitzboden. Gesamtwohnfläche ca. 289 m² – zzgl. Ausbaures.. JME € 10.000,-. Energiekennzahlen: Ölzentralheizung, Verbrauchskennwert vom 01.07.2008: 178 KWh/m²a.

Kaufpreis € 199.000,-

Traumhaus in Wuppertal, Am Dönberg. Traumhaftes Anwesen, 175 m² Wohnfläche verteilt auf drei großzügige Räume, Grundstück ca. 600 m². Luxuriöse Ausstattung, solarbeheizter Außenpool, Kamin, TG mit elektr. Sektionaltor, Wellnessbad, Alarmanlage, Fingerabdruckscanner. Umfassende Sanierung in 2012. Energiekennwerte: Bj. 1974, Ölheizung, Energiebedarfskennwert 103 KWh/m²a.

Kaufpreis € 495.000,-

Wir suchen

für vorgemerkte Interessenten im Großraum Wuppertal, Remscheid und Solingen

- **Einfamilienhäuser**
- **Mehrfamilienhäuser**
- **Eigentumswohnungen**

fmi

Unser Team mit ausgebildeten Spezialisten steht sowohl im Wohnungsbereich als auch im Gewerbebereich an Ihrer Seite – Immobilienvermittlung, Projektentwicklung, Sachverständigenwesen und Immobilienverwaltung – und das Ganze selbstverständlich mit höchster Integrität und absoluter Diskretion.

frank müller immobilien

Beyeröhde 1 · 42389 Wuppertal · Tel. (02 02) 60 00 55 · Fax (0202) 60 80 50 8
info@immobilien-wuppertal.de · **www.immobilien-wuppertal.de**

Impressionen...

Fotos | Deutsche Bank Wuppertal

...Deutsche Bank Wuppertal

Immobilien-Messe 2013

Die Makler der Postbank Immobilien GmbH in Wuppertal helfen beim Hauskauf – professionell und schnell

Wer seine Immobilie verkauft, möchte einen angemessenen Preis dafür erzielen. Verständlich, denn das eigene Heim ist wertvoll. Der Besitzer hat über viele Jahre Kapital und Arbeit in Haus oder Wohnung investiert. Wenn dann aus privaten oder beruflichen Gründen eine räumliche Veränderung ansteht und das Haus den Eigentümer wechseln soll, gibt es dabei viele Stolpersteine. Immobilienverkäufer sollten sich daher professionelle Unterstützung bei einem kompetenten Makler holen der ihnen hilft, diese Hindernisse aus dem Weg zu räumen.

Jochem Cornelius, Makler von Postbank Immobilien Wuppertal betont: „Wir kennen den regionalen Markt und unsere Kunden, können die Qualitäten einer Immobilie richtig einschätzen und sind in der Lage, einen angemessenen Verkaufspreis zu ermitteln und durchzusetzen." Denn am Wert einer Immobilie scheiden sich oft die Geister. Der Verkäufer will keinesfalls unter Wert verkaufen - der Käufer dagegen ist bestrebt, ein Schnäppchen zu ergattern. „Es gibt aber Fakten", so Jochem Cornelius, die zur Bewertung eines Hauses oder einer Wohnung herangezogen werden. Zustand, Ausstattung, Aufteilung, Baujahr, Grundstücksgröße und Wohnfläche sind zum Beispiel Punkte, die eine Immobilie vergleichbar machen. Doch auch andere Faktoren, wie Lage, Verkehrsanbindung oder Infrastruktur werden einbezogen, wenn der Experte von Postbank Immobilien in Wuppertal den Preis für ein Haus oder eine Wohnung ermittelt.

Die Spezialisten von Postbank Immobilien stehen zudem in ständigem Kontakt mit potentiellen Kunden und präsentieren die Immobilie in regionalen und überregionalen Zeitungen, in Exposés und in der Postbank Immobilienbörse im Internet. Sie begleiten Interessenten zu Besichtigungsterminen, kümmern sich um den Notartermin und stehen dem Immobilienverkäufer auch in der Abwicklungsphase jederzeit zur Seite.

Der Postbank Makler sichert einen markt- und sachorientierten Verkaufsprozess, sagt Jochem Cornelius. Es ist wichtig, dass wir nicht emotional involviert sind, sondern Angebot und Nachfrage im Auge behalten. Die Postbank Immobilien GmbH ist eine der größten überregionalen Maklergesellschaften für privates Wohneigentum in Deutschland und blickt auf eine 30jährige Erfolgsgeschichte zurück. Über 600 qualifizierte Makler in rund 200 Immobiliencentern helfen ihren Kunden beim Verkauf ebenso wie bei der Suche nach der passenden Wohnimmobilie.

Wer in Wuppertal oder Umgebung sein Haus oder seine Wohnung verkaufen möchte, sollte daher nicht zögern, sich mit Jochem Cornelius im Beratungscenter in Wuppertal in Verbindung zu setzen. Ein kostenfreies Informationsgespräch mit einem der Experten der Postbank Immobilien GmbH ist jederzeit und unverbindlich möglich – ein Anruf genügt.

Weitere Informationen unter:
Postbank Immobilien GmbH, Jochem Cornelius,
Gathe 99-101, 42107 Wuppertal, Tel. 02 02 / 245 62 83,
Mail: jochem.cornelius@postbank.de

Drei auf einen Streich!

Eine von drei, im Ursprung baugleichen, Gründerzeit-Villen im Herzen Wuppertal-Cronenbergs. Der Ortskern Cronenbergs und die damit verbundene Infrastruktur ist einen Steinwurf entfernt und doch nicht störend.

Ein Unternehmer ließ drei Villen für drei Kinder errichten. Die Villa wurde in den letzten 20 Jahren als Büro (Agentur) Gebäude genutzt. Das Souterrain ist ausgebaut worden und somit als Arbeitsfläche nutzbar. Wir geben es nicht als Wohnfläche an sondern als Keller – die Qualität ist jedoch eher die von üblichen Büroräumen.

Der Zustand des Objektes darf als (1993) modernisiert und seitdem gepflegt beschrieben werden. Die Nutzungsmöglichkeiten sind vielfältig! Die Fenster sind z.T. einfach-verglast, zum größten Teil aber doppel-verglast ausgeführt. Viele originale Merkmale der Baukunst der Jahrhundertwende sind erhalten (Treppenhaus in Edelholz, echte Türen und Zargen, originale Heizkörper-Verkleidungen, Stuck-Fassade) Innen-Stuck leider nicht – dieser ließe sich aber nachbilden.

Ein ideales Objekt zum Wohnen und Arbeiten!
Kein Denkmalschutz – ein Energieausweis existiert noch nicht.

Weitere Informationen unter:
Dipl.-Oec. Jochen Huth Immobilien, Freiligrathstraße 104,
42289 Wuppertal, Tel. 02 02 / 262 20 20
oder im Internet unter: *www.huth-villen.de/5095*

Ausstattung von A-Z:

- Ausgebautes Dachgeschoss
- Blei-Verglasung (teils)
- Ethernet-Verkabelung
- Drainage (1993!)
- Echtholz-Türzargen
- Edelholz-Treppenaufgang
- Geeignet für gewerbliche Kunden und Privatleute
- Großzügige Raumaufteilung
- Grundstück mit Vorgarten
- Hohe Raum-Decken
- Konferenz-Raum (oder großer Doppel-Wohnraum)
- Nähe zum Cronenberger Dorfkern
- Parkett
- Sehr gute Verkehrsanbindung
- Server-Raum
- Speicher
- Stuck (Fassade)
- Voll ausgebautes Souterrain
  (hier befinden sich derzeit Arbeitsplätze)
- 10 Zimmer (Büros) verschiedener Größe

Anzeige

Dipl.-Oec. Jochen Huth

Immobilien

Sie haben den Traum, wir haben den Raum!

Toelleturm, Brill, Zoo

Freiligrathstraße 104 - 42289 Wuppertal
Tel.: 0202 / 262 20 20 - Fax: 0202 / 262 20 21
eMail: info@huth-immobilien.de - Netz: www.huth-villen.de
www.facebook.com/JochenHuthImmobilien

Neutra-Villa mit 25.000 m² Grundstück in Wuppertal:
Beste Anbindung trotz stiller Grünlage, ca. 380 m² Wohnfläche im Haupthaus, 8,5 Zimmer, 110 m² Gästebungalow, ca. 150 m² Badehaus (inkl. Whirlpool, Sauna sowie Ruheflächen). Eigener Bachlauf, Privatwald, Carports, Alarmsystem, Sonnenterrassen, stilvolle Granitbäder, großer Kamin im Wohnraum u.v.m.
Für dieses Objekt existiert noch kein Energieausweis.

Kaufpreis: € 2.400.000,- zzgl. 3,57% Courtage.

Gründerzeit-Villa im Herzen Wuppertal-Cronenbergs:
Wohnfläche ca. 300 m², Grundstück ca. 700 m², 10 Zimmer, ausgebautes Dachgeschoss, großzügige Raumaufteilung, ideal zum Wohnen und Arbeiten. Parkett, Stuck (Fassade), Echtholz-Türzargen, Edelholz-Treppenaufgang, Ethernet-Verkabelung, Server-Raum, sehr gute Verkehrsanbindung, u.v.m.
Für dieses Objekt existiert noch kein Energieausweis.

Kaufpreis: € 525.000,- zzgl. 3,57% Courtage.

Branchentalk der Immobilienwirtschaft bei der IHK im September 2014

Regelmäßig richtet die IHK Remscheid Solingen Wuppertal den Branchentalk der Immobilienwirtschaft aus, zu dem alle Makler- und Verwaltungsunternehmen eingeladen sind. In diesem Jahr gab es viele Neuigkeiten und einiges zu besprechen…

Am 01.09.2014 hatte die IHK die Makler und Verwalter im Bergischen Städtedreieck in den ehrwürdigen Plenarsaal nach Wuppertal geladen. Branchenverteter, Verbandsreferenten und externe Dozenten haben über die aktuellen Themen der Branche, die Marktentwicklungen und die Rechtsentwicklungen referiert.

Olaf Jansen von der Olaf Jansen GmbH in Solingen und Frank Müller von fmi Frank Müller Immobilien analysierten die Entwicklungen der Immobilienmärkte in Wuppertal und Solingen. Im Wesentlichen haben sich die Märkte in den beiden Städten im Jahre 2013 erheblich besser entwickelt, als der Landesdurchschnitt. Im Land NRW nahm der Geldumsatz nur um 4% zu. Solingen konnte einen Umsatzzuwachs von 21% erreichen. Auch Wuppertal entwickelte sich mit einem Plus von 19% herausragend.

Herr Dipl. Ing. Schubert – Vorsitzender des Gutachterausschusses für Grundstückswerte in der Stadt Remscheid – berichtete über die Entwicklungen im Remscheider Immobilienmarkt. Dieser legte um sagenhafte 275% zu. Hr. Schubert begründete dies mit einigen wenigen ungewöhnlich großen Transaktionen, die den Markt einen derartigen Zuwachs bescherte. Die Anzahl der Kauffälle ging um 6 % zurück, was ein eindeutiges Indiz für diese These ist.

Rudolf Koch, Immobilienmakler, Jurist und Vizepräsident des IVD berichtete über die neue Entwicklung des Verbraucherschutzes im Online-Geschäft. Makler müssen seit Juni diesen Jahres, um einen Provisionsanspruch nicht zu gefährden, den Interessenten über

sein vierzehntägiges Widerrufsrecht aufklären, wenn dieser ein Exposé z.B. online anfragt. Das erklärt dem ein oder anderen Verbraucher möglicherweise, warum er jetzt seine Kenntnisse hinsichtlich des Widerrufsrechts bei den meisten Maklern bestätigen muss.

Stephan Vollmer von der Immobiliengruppe Vollmer Moebius stellte den Kollegen ein Praxisbeispiel vor, die einen intelligenten und verbraucherfreundlichen Lösungsansatz aus seinem Unternehmen darstellt. Dort können Exposés nur noch als Link in einer Internetseite geöffnet werden. Um den Inhalt lesen zu können, muss der Kunde zunächst die Kenntnis seiner Widerrufsrechte bestätigen. Mehrere Immobilienunternehmen in der Region folgen inzwischen dieser Praxis.

Zuletzt kam der Wuppertaler Rechtsanwalt Thomas Stobbe zu Wort, der sich unter anderem auf das Wohnungseigentums-, Miet-, Bau- und Architektenrecht spezialisiert hat. Sein Vortrag richtete sich vornehmlich an die Immobilienverwalter. Er bildete insbesondere die aktuelle Entwicklung der Rechtsprechung und die daraus folgenden Konsequenzen für die Eigentümer und Verwalter ab.

In den folgenden Gesprächsrunden wurde nochmals deutlich, wie rasant die Gesetzgebung auf die Immobilienberufe einwirkt. Die Veröffentlichungspflichten zur Energieeffizienz von Gebäuden haben den Maklern und Verwaltern zusätzliche Arbeit in enormem Umfang beschert. Da die Inserate dadurch umfassender werden, wird die Werbung zwangsläufig deutlich teurer. Das Geldwäschegesetz verpflichtet die Makler die Personalien (inkl. Ausweisnummer, Geburtsdatum, Geburtsort etc.) aller ernsthaften Interessenten zu erfassen. Damit ist es dann nicht getan. Es müssen Instrumente und Prozesse in den Unternehmen integriert werden, in denen die Daten vor allem sicher, jedoch auch jederzeit abrufbar liegen. Die Bezirksregierung in Düsseldorf prüft derzeit etliche Unternehmen hinsichtlich dieser gesetzlichen Anforderungen.

Das zuvor dargestellte Widerrufsrecht erfordern Anpassungsprozesse in der Datenbereitstellung und Kommunikation mit den Kunden. Ein Ende der Gesetzgebungswut und -flut ist nicht absehbar. An weniger Bürokratie, deren Abbau irgendwann jede politische Partei halbherzig fordert, ist kein Denken. Die Gesetzgebung koppelt sich zunehmend von der Realwirtschaft ab.

Text | Frank Müller,
Chartered Surveyor –
Bachelor Immobilienmanagement,
fmi Frank Müller Immobilien

Foto | IHK Remscheid Solingen Wuppertal

Home Staging
Susan Rau

Ihr Verkaufsbeschleuniger
für Immobilien!

www.homestagingwuppertal.de

Wann bauen Sie mit uns?

HELMA, Ihr Spezialist für individuelle Massivhäuser, innovativ & Sicher!

- **massiv** – Stein auf Stein – wertbeständig für Generationen
- **individuell** – Ihre Ideen und unsere Kompetenz
- **innovativ** – Energie sparen: EnergieAutakeHäuser • Sonnenhäuser ecoSolar-Häuser • KfW-Effizienzhäuser
- **sicher** – von Anfang an durch den HELMA®-BauSchutzBrief inkl. TÜV-Prüfung

Profitieren Sie von über 33 Jahren Erfahrung und mehreren tausend gebauten Massivhäusern.

Ihr HELMA-Berater Detef Bonna freut sich von Ihnen zu hören. Rufen Sie ihn einfach an!

HELMA Eigenheimbau AG
Vertriebsbüro in Remscheid
Bornsiepen 16
42859 Remscheid
Telefon: 02191/342603
www.HELMA.de

HELMA Eigenheimbau AG

Individuelle Traumhäuser – schlüsselfertig und energieeffizient

Detlef Bonna von der HELMA Eigenheimbau AG bietet einen umfassenden Service

Die HELMA Eigenheimbau AG ist ein Spezialist für individuelle Ein- und Zweifamilienhäuser in Massivbauweise. Seit über 30 Jahren setzt das Unternehmen Standards bei der Entwicklung, Planung und Bauregie sowie bei dem Verkauf schlüsselfertiger oder teilfertiger Massivhäuser. Mit überzeugenden, innovativen und nachhaltigen Energiekonzepten hat sich das Unternehmen als einer der führenden Anbieter von Energiesparhäusern etabliert.

Auszug aus unserem exklusiven Immobilien-Angebot

Wuppertal-Elberfeld/Katernberg

Herausragendes Objekt
EFH mit 2 Einliegerwhg., Bj. 1976, Wohnfläche 270 m², Grundstück 531 m², ständig modernisiert, Bestzustand. Hauptenergieträger Öl, Energiebedarf 102 KWh(m²a)

KP 549.000,– EURO
zzgl. 3,57% Käufercourtage
inkl. gesetzl. MwSt.

Wuppertal-Barmen

Einfamilienhaus mit 80 m² Einliegerwohnung
Bj. 1997, insges. 220 m² Wohnfläche, Grundst. 390 m², ruhige Lage, neuwertig. Hauptenergieträger Gas, Energiebedarf 108 KWh(m²a)

KP 365.000,– EURO
zzgl. 4,76% Käufercourtage
inkl. gesetzl. MwSt.

Wuppertal-Nächstebreck

Gepfl. großes Reihenhaus – niedriger Energieverbrauch
Wohnfl. 144 m², 3 Schlafzi., Grundst.163 m². Wärmedämmung f. Niedrigenergieh. ausgelegt. Hauptenergieträger Gas, Energiebed. 47 KWh(m²a)

KP 239.000,– EURO
zzgl. 3,57% Käufercourtage
inkl. gesetzl. MwSt.

Ihr Ansprechpartner

Postbank Immobilien
Jochem Cornelius
Gathe 99-101
42107 Wuppertal
Tel. 0202 – 2 45 62 83
Mobil 0172 – 2 19 83 69
jochem.cornelius@postbank.de

Postbank
IMMOBILIEN

Neben verschiedenen KfW-Effizienzhäusern sowie *ecoSolar* Häusern, ist die HELMA Eigenheimbau vor allem mit ihren Sonnenhäusern erfolgreich. Letztere, nach den Standards des Sonnenhaus Instituts e.V. entwickelten Niedrigenergiehäuser setzen für Heizung und Warmwasser ganzjährig auf den kostenlosen und krisensicheren Rohstoff Sonne. Die Sonnenwärme wird mittels einer thermischen Solaranlage direkt genutzt und deckt den Jahreswärmebedarf an Heizung und Brauchwasser zu mindestens 50 Prozent.

Seit 2005 bietet Detlef Bonna den Kunden der HELMA Eigenheimbau AG eine umfassende Beratung und Betreuung für den Großraum Remscheid, Wuppertal, Solingen und Umgebung.

„Mein Service ist eine umfassende und ganzheitliche Unterstützung beim Bau von Ein-, Zwei-, und Mehrfamilienhäusern. Von der Beschaffung des Baugrundstückes bis zur Einweihungsfeier!“, betont Bonna. Zum Service gehören, für Detlef Bonna selbstverständlich, auch Entwürfe und Planungen für ein budgetgerechtes Wunschhaus.

Damit der Hausbau nicht zum Albtraum wird, ermittelt der Fachmann die Kosten und erstellt Kunden und Interessenten ein persönliches Festpreisangebot. „Selbstverständlich gehört zu diesem Service auch die Ausarbeitung einer individuell angepassten fairen Gesamtkostenermittlung und eines auf den jeweiligen Bedarf hin angepassten Finanzierungskonzeptes durch die Hausbau Finanz GmbH. Auf Wunsch unterstütze ich meine Kunden auch bei der Suche nach dem passenden Baugrundstück“, erläutert Detlef Bonna.

Bis Ende 2013 war Bonna im Team des HELMA-Musterhauses auf der Ausstellung "Eigenheim und Garten" in Wuppertal-Oberbarmen. Mittlerweile hat der Hausspezialist sein „HELMA-Vertriebsbüro Bergisch Land“ in Remscheid.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:
Detlef Bonna HELMA – Vertriebsbüro Remscheid
Tel. 02191-342603, email: detlef-bonna@helma.de

Detlef Bonna unterstützt mit seinem Vertriebsbüro aktiv die Tennisjugend in Remscheid

Fotos | Detlef Bonna

Vorher

Nachher

Home Staging – Immobilien schneller und erfolgreicher verkaufen

HomeStaging ist eine Verkaufsförderung für Immobilien – ein Stützpfeiler der zeitgemäßen Immobilienpräsentation. „Staging“ findet in allen Lebensbereichen statt: Ein Model ist unvorstellbar ohne Make-Up, der Bewerber geht gut gekleidet zum Vorstellungsgespräch und wer sein gebrauchtes Auto verkaufen möchte, weiß längst, mit gründlicher Reinigung und glänzendem Lack lassen sich ein paar Euro mehr erzielen. Einen besseren Verkaufsbeschleuniger gibt es nicht – es sei denn, der Verkäufer ist bereit, den Verkaufspreis seiner Immobilie erheblich zu reduzieren.

Warum HomeStaging?

Auch bei Immobilien gibt es selbstverständlich die Liebe auf den ersten Blick. Wie bei einem Menschen, der einen von der ersten Sekunde an nur dann in seinen Bann zieht, wenn er äußerlich ansprechend und sympathisch erscheint.

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance!

In der Verkaufspsychologie ist es längst bewiesen, dass die ersten acht bis sechzehn Sekunden darüber entscheiden, ob sich ein Käufer ernsthaft für ein Produkt interessiert oder nicht. Häuser sind die teuersten Produkte, die vermarktet werden, aber unerklärlicherweise wird ihnen oft eine optimale Präsentation vorenthalten. Durch HomeStaging erhalten Immobilien einen deutlichen Wettbewerbsvorteil. Sie werden nachweislich schneller und zu besseren Marktpreisen verkauft: wird eine Immobilie durch Home Staging in Szene gesetzt, garantiert ein großer Interessentenkreis einen schnelleren Verkaufserfolg und jeder investierte Euro zahlt sich um ein Vielfaches wieder aus.

Das Konzept

In 80 Prozent der Verkaufsimmobilien nimmt die Mehrheit der Interessenten nur die Vergangenheit des Hauses und seiner Bewohner wahr, anstatt den Raum für ihre eigene Zukunft darin zu sehen. Es fehlt die Vorstellungskraft. HomeStaging hilft den Interessenten diese Vorstellungskraft zu entwickeln und sich mit einer Immobilie zu identifizieren. Die Immobilie muss sich von ihrer besten Seite präsentieren: Dazu muss sie sich in einem intakten Zustand befinden, sauber und hell sein, möglichst gut duften. Die Möblierung und sonstige Ausstattung sollten eine Harmonie und Leichtigkeit vermitteln und jedem Raum eine für den Kaufinteressenten sinnvolle Zweckbestimmung geben.

Der Kaufinteressent findet sich in einer Immobilie viel besser wieder, wenn sie von der persönlichen Prägung des Vorbesitzers befreit ist; es ist unangenehm, bei einer Besichtigung das Gefühl zu haben, in die Privatsphäre fremder Menschen einzudringen. Die Lösung ist, die Immobilie so herzurichten, dass sie wie ein hübsches Ferienhaus jeden Interessenten einlädt, sofort selbst darin zu wohnen.

Wie funktioniert HomeStaging?

Leerstehende Immobilien werden mit Möbeln und Accessoires so ausgestattet, dass jeder Raum seiner Zweckbestimmung entsprechend wohnlich und für den größtmöglichen Interessentenkreis ansprechend eingerichtet wird. Noch bewohnte Immobilien werden von zu viel oder auch von zu schweren Möbeln oder sonstigen Ausstattungsgegenständen, die den Räumen ihre Leichtigkeit nehmen, befreit und eventuell umgestaltet.

Geerbte und nicht mehr dem Zeitgeist entsprechende Immobilien werden – falls erforderlich – entrümpelt, renoviert und entweder teilweise oder auch vollständig neu möbliert. So kann jede Immobilie durch HomeStaging nur gewinnen. Die Immobilie präsentiert sich nicht nur besser, sondern HomeStaging verwandelt alle Räume für den Kaufinteresssenten in ein „Wie-für-mich-gemacht-Gefühl“, weil es aufzeigt, wie und vor allen Dingen wie schön darin gelebt werden kann.

Susan Rau, Inhaberin von HomeStaging Susan Rau in Wuppertal

Weitere Informationen unter:
HomeStaging Susan Rau, Tel. 0202 74 60 243 oder Mobil unter 0177 966 83 23, *www.homestagingwuppertal.de*

Fotos | HomeStaging Susan Rau

Foto | Deutsche Bank Wuppertal

37. Immobilien-Messe in der Deutschen Bank Wuppertal

Wir sind dabei und freuen uns auf Ihren Besuch:

- Alfred Vollmer Immobilien KG / Möbius Immobilien GmbH
- Audi Zentrum Wuppertal
- BSM Kunzelmann
- CASA NOVA – Die Immobilienzeitschrift
- Deutsche Bank Bauspar AG
- Eisenberg Immobilien
- Engel & Völkers
- Grotebrune Immobilien
- Frank Müller Immobilien
- Gutachterausschuss der Stadt Wuppertal
- Haus und Grund Wuppertal und Umgebung e.V.
- HELMA Eigenheimbau AG
- HomeStaging Susan Rau
- Dipl.-Ökonom Jochen Huth Immobilien
- Kachelofen- und Kaminstudio Riesenberg
- MDI Die Immobilienberater! GmbH
- MDI Michael Dötsch Immobilienmanagement GmbH
- Oh Larry – Mitmachtheater für Kinder / Frank Jeschke
- Polizei Wuppertal / Vortrag „Einbruchprävention“
- Postbank Immobilien GmbH
- Schwelme Immobilien
- Wuppertaler Brauhaus
- Zurich Gruppe Deutschland

Schwelme Immobilien

IMMOBILIEN
VERMIETUNGEN
FINANZIERUNGEN
WERTERMITTLUNGEN

Ihr kompetenter Immobilienpartner in Schwelm, Barmer Straße 1

Lichtdurchflutet und großzügig: Individuelles Split-Level-Haus

Objekt:	Großzügiges Split-Level-Haus mit traumhaftem Sonnengrundstück und Einzelgarage in ruhiger und dennoch zentraler Wohnlage
Ort:	Wuppertal-Vohwinkel
Wohnfläche:	111,47 m²
Baujahr:	1968
Grundstück:	600 m²
Kaufpreis:	230.000,00 € zuzügl. 3,57 % Provision inkl. MwSt.

Energiebedarfsausweis; Energiekennwert: 229 kWh/(m²a); Energieträger: Gas

Objektnummer 2905

Modernes Wohnen auf zwei Etagen: Eigentumswohnung mit Südbalkon

Objekt:	Ideal aufgeteilte Maisonette-Wohnung mit Ateliergeschoss und Garage in ruhiger und zentraler Wohnlage
Ort:	Wuppertal-Langerfeld
Wohnfläche:	81,4 m²
Hausgeld:	270,13 €/mtl. inkl. Hzg., Wasser usw.
Baujahr:	1993
Kaufpreis:	114.000,00 € zuzügl. 3,57 % Provision inkl. MwSt.

Energieverbrauchsausweis; Energiekennwert: 172 kWh; Energieträger: Gas

Objektnummer 2893

Kontakt
Schwelme Immobilien
Inh. Horst Prange

Barmer Straße 1
58332 Schwelm

Tel. 0 23 36 / 77 87
Fax 0 23 36 / 77 86

info@schwelme.de
www.schwelme.de

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.schwelme.de

oder scannen Sie den nebenstehenden QR-Code mit Ihrem Smart-Phone und der kostenfreien App „QR“ ein und lassen Sie sich hier von unserem Angebot überzeugen.

Ihr Schwelme-Team

„Nur ein Makler der kein Makler ist, ist ein guter Makler!“

„Casa Nova – Die Immobilienzeitschrift“ im Gespräch mit Hans Buchs, seit 16 Jahren selbständiger Immobilienmakler und Geschäftsführer der m² Immobilien GmbH in Solingen.

Herr Buchs, wir kennen uns seit fast 15 Jahren...
Was macht aus Ihrer Sicht einen guten Makler aus?

Hans Buchs, Geschäftsführer der m² Immobilien GmbH: Meine Devise ist: Nur ein Makler der kein Makler ist, ist ein guter Makler! Es ist immer wieder bewundernswert, wenn man mit Kunden spricht die von Begegnungen mit manchen Kollegen erzählen, wie klischeehaft diese doch immer wieder auftreten. Die Immobilie schön reden, Kunden unter Druck setzen, den Provisionscheck schon beim Notar verlangen, usw. Ich sehe meinen Beruf als Dienstleister und nicht als Schönredner oder Zauberkünstler. Ich bemühe mich dem Kaufinteressenten alle wichtigen Informationen zu vermitteln, die er für eine Entscheidung benötigt. Ich präsentiere das Objekt höflich, freundlich und zuvorkommend. Die Entscheidung ob es dem Kunden gefällt oder nicht, kann ich sicher nicht dadurch beeinflussen, dass ich z.B. den „Blick“ oder das „Wohnzimmer“ als traumhaft bezeichne. Wenn der Kunde das anders sieht, dann ist das eben so! Und mein Schönreden würde dann als dummes „Maklergerede“ empfunden.

Diese Philosophie geben Sie, wie es scheint, recht erfolgreich weiter. Sie haben mehrere Partner in den letzten Jahren dazugewonnen, die sich unter Ihrem Namen selbstständig gemacht haben.

Seit drei Jahren unterstütze ich Immobilieninteressierte, die sich als Immobilienmakler selbstständig machen wollen. Unter dem etablierten Namen „m² Immobilien“ biete ich so einen leichteren Einstieg in den hart umkämpften Immobilienmarkt. Wichtig ist mir dabei, das ich Quereinsteigern aber auch bereits ausgebildeten Maklern, einen praktischen, kostengünstigen und professionellen Einstieg in das Immobiliengeschäft biete. Dabei lege ich Wert auf eine praxisorientierte Ausbildung und Heranführung an den Beruf des Immobilienmaklers. Durch eine Zusammenarbeit mit m² Immobilien spart der Neueinsteiger viel Zeit und Geld, da er sich nicht lange mit Dingen, wie z.B. dem Marketing und anderen Abläufen beschäftigen muss, sondern vom ersten Tag an ein funktionierendes Büro hat. Bisher haben sich acht Partner meinem Unternehmen angeschlossen und ich freue mich auf jeden Weiteren, den ich mit meiner Erfahrung und meinem Knowhow helfen kann, ein erfolgreicher Immobilienmakler zu werden.

Was halten Sie von der aktuellen Diskussion um das Bestellerprinzip?

Das Bestellerprinzip soll ja nur für den Bereich der Vermietungen angewandt werden. Die Bundesregierung ist oder war – wie der aktuelle Stand ist, kann niemand genau sagen – der Meinung, zukünftig sollte der Vermieter wenn er den Makler beauftragt, diesen auch bezahlen. Dies ist natürlich eine sehr populistische Aussage und fängt sicherlich viele Wählerstimmen. In der Realität

Hans Buchs, Geschäftsführer der m² Immobilien GmbH in Solingen

werden aber damit seit Jahrzehnten bestehende berufliche Strukturen zerstört. Für notwendig halte ich diesen Schritt hin zum Bestellerprinzip nicht, da sich der Markt auch hier von alleine regelt. In wirtschaftlich strukturschwachen Gebieten außerhalb der Großstädte ist es heute schon kaum mehr möglich Wohnungen mit einer Außenprovision zu vermarkten. Hier sind die Vermieter mittlerweile bereit, dem Makler die Provision zu bezahlen. In den Großstädten ist die Nachfrage so groß, das kein Mietsuchender damit ein Problem hat, den Makler zu bezahlen. Und das ist auch gut so, andernfalls besteht die Gefahr, dass der Vermieter seine Maklerkosten auf die Miete schlägt und diese dadurch noch mehr steigen.

Und wie denken Sie über den „provisionsfreien“ Verkauf von Immobilien, soll heißen, dass auch hier der Verkäufer den Makler bezahlen soll?

Diese Diskussion sehe ich ganz entspannt. Allerdings finde ich auch hier sollte man nicht mit Gewalt gewachsene Strukturen durchbrechen. Wie hoch die Maklerprovision ist, ist gesetzlich nicht geregelt und regional sehr unterschiedlich. Es ist dem Berufstand des Maklers nicht förderlich, wenn jetzt einige versuchen, mit neuen Konzepten vorhandene, ortsübliche Provisionensregelungen neu zu „erfinden“. Das spielt doch den Verächtern/Zweiflern in die Karten, wenn sich die Makler untereinander nicht einig sind, welche Provision sie von wem verlangen sollen. Wir orientieren uns mit unseren Partnerbüros an den vor Ort üblichen Provisionssätzen und haben dadurch auch keinen zusätzlichen Argumentationsbedarf. Wir sollten abwarten, ob und wann gesetzliche Bestimmungen uns vorschreiben, wie die Provision zu regeln ist. Unabhängig von meiner politischen Meinung halte ich den Verbraucher/Kaufinteressenten für nicht so naiv, dass er nicht weiß, dass die Provision die dann der Verkäufer an den Makler zahlt, auf den Kaufpreis aufgeschlagen wird.

IMMOBILIENTREND IN WUPPERTAL

Der Wuppertaler Immobilienmarkt ist – anders als die boomenden Metropolregionen – ein noch weitestgehend „geschlossener Immobilienmarkt“. Fast nur einheimische sind am Markt aktiv. Auch die Umsatzsteigerung im vergangenem Jahr können die gravierenden Gegensätze in Wuppertal nicht überdecken. Schlechte Lagen verlieren weiter und sind zunehmend von Leerstand geprägt.

Dem gegenüber werden Immobilien in guten Lagen – und hier vor allem Neubauten – schnell und zu deutlich steigenden Preisen verkauft.

Da das Preisgefälle zu den boomenden Regionen und den westlichen Nachbarstädten zugenommen hat, ist zu erwarten, dass zunehmend auch auswärtige Immobilienkäufer den Weg zum Wuppertaler Immobilienangebot finden. Und wenn die angestoßene Stadterneuerung von Erfolg gekrönt ist, wird die „grüne Stadt“ auch im Umfeld punkten und ein attraktiver Wohnstandort werden.

Der Weg dahin ist steinig und von vielen Hindernissen geprägt. Aber ich denke, es lohnt sich ihn zu gehen. Die Wuppertaler Immobilienbesitzer würden der gesamten Stadtentwicklung helfen, wenn sie ihre Immobilien pflegen und modernisieren. Und letztlich helfen Sie sich auch selbst. Denn nur gute Immobilien erzielen gute Erträge und Verkaufserlöse.

Gehen wir den Weg gemeinsam.

Michael Jaroch, Inhaber der Firma Wohnträume Immobilienvertrieb in Wuppertal

Text | Michael Jaroch

Ingenieur- und Vermessungsbüro · Gesellschaft mit beschränkter Haftung

- Erarbeitung der Ausführungsreife von Bebauungs- und vorhabenbezogenen Bebauungsplänen (VBP)
- Ausschreibung von Straßen- und Kanalanlagen
- Bauleitung von Straßen- und Kanalanlagen einschließlich Abrechnungs- und Rechnungsprüfung

GEOPLAN

35 Jahre Erfahrung

Varresbecker Straße 7 · 42115 Wuppertal-Elberfeld
Tel. 02 02/71 15 15 · Fax 02 02/71 42 52
E-Mail: info@geoplan.de · Internet: www.geoplan.de

- Topografische Grundlagen Vermessung
- Baubegleitende Vermessung zur Errichtung von Hochbauten
- Baubegleitende Vermessung zur Herstellung von Straßen und Kanälen
- Bestands- und Abrechnungspläne nach Fertigstellung der Erschließungsanlagen

photokina-Weltneuheit: echte Tapeten zum einfachen Selbst-Gestalten

(epr) Eine Wandgestaltung ganz nach den persönlichen Wünschen: Mit der neuen Create-it-yourself-Tapete gibt es erstmals Tapetenrollen, die sich frei nach eigenen Vorstellungen gestalten lassen. Die Erfindung wurde auch Mitte September auf der „photokina" vorgestellt. Über 300 Grund-Designs stehen im Online-Tapeten-Designer zur Auswahl.

Hier lassen sich mit wenigen Klicks grafische Elemente, Text und Fotos hinzufügen. Und die Optik geht mit der Qualität einher: Denn gedruckt wird auf Marken-Tapetenpapier. Erhältlich ist die Create-it-yourself-Tapete „Wallution" Im Internet unter: *www.style-your-castle.de*

Foto | epr/Style Your Castle

DHH
„Family" A 3:

Wohnfläche 123 m²
Grundstück 277 m²
B, 48,1 kWh, E, B

KP 273.900,– €

DHH
„Eichwald 600" B 6:

Wohnfläche 147 m²
Grundstück 291 m²
B, 48,3 kWh, E, B

KP 297.700,– EUR

... in Wuppertals neuem grünen Quartier unmittelbar an der Nordbahntrasse! Genießen Sie die Nähe zu erholsamer Natur in blickgeschützten Gärten und erschließen Sie sich ein schönes Stück bergischer Lebensqualität im Wohnpark „Bergisches Plateau" in Wichlinghausen!

Nach Fertigstellung und Verkauf der Häuser im I. BA stehen nun im II. BA zwei unterschiedliche, familienfreundliche Doppelhaus-Typen mit Wohnflächen bis 147 m² auf Grundstücken bis 334 m² vor ihrer Fertigstellung!

Alle Häuser KfW-70 Standard mit Fußbodenheizung und Warmwasser über Erdwärme mit Solewärmepumpe, Massivholztreppen mit Edelstahlgeländer, 3-fach Isolierverglasung ... Bezug ab April 2015.

Besuchen Sie unseren Wohnpark im Rohbau in der „Luhnsstraße 36-78".

Persönliche Beratung und Verkauf:
Dipl. Betriebswirtin
Ulrike Morgenroth
Tel.: 0201/488303

ECKEHARD ADAMS WOHNUNGSBAU GMBH
schöner wohnen – besser leben
www.adams-immobilien.de

25 JAHRE IMMOBILIENVERMITTLUNG DER STADTSPARKASSE WUPPERTAL

Erföffnung des Immobilienzentrums am 01. September 1989...

...und das heutige Team

Die Kunden der Stadtsparkasse Wuppertal sind es längst gewohnt, mit Immobilienangeboten gut versorgt zu werden, nicht zuletzt seit einigen Jahren auch durch die sparkasseneigene Immobilienzeitung; viele Interessenten werden auch schon den Service des Sparkassen-Immobilienzentrums persönlich kennen und schätzen gelernt haben. Dass dies hier erwähnt wird, hat einen besonderen Grund; denn vor genau 25 Jahren hat die Sparkasse mit der „Immobilienvermittlung" die Palette ihrer Dienstleistungen um ein attraktives Angebot erweitert.

Stetig steigende Anfragen potentieller Käufer und nicht zuletzt das wachsende Interesse der Kunden an der Immobilienbörse in der Kassenhalle am Islandufer – der Vorläuferin des inzwischen Kult gewordenen „Wuppertaler Immobilientages" – ließen dann bald die Entscheidung für den Start ins Vermittlungsgeschäft reifen.

So gaben – wie das Fotodokument belegt – die damaligen Vorstandsmitglieder Horst Dahl, Günther Ischebeck und Gerd Scholz am 1. September 1989 die Bühne frei für eine – wie man heute weiß – Erfolgsgeschichte. Drei(!) Mitarbeiter bezogen seinerzeit ihr Büro im City-Center an der Schlossbleiche, und hier wird gerne erwähnt, dass mit Dirk Wagner als Leiter und Petra Urbanek zwei „Urgesteine" von damals auch heute noch mit ihrem großen Erfahrungsschatz im Immobilienzentrum Ansprechpartner für Fragen rund um die Immobilie sind.

Es hat sich viel getan im Laufe der letzten zweieinhalb Jahrzehnte. Der Umzug im Jahre 2003 ins Immobilienzentrum auf dem Werth in Barmen – unter Beibehaltung des Standorts Elberfeld in der Kundenhalle Islandufer – soll hier ebenso nicht unerwähnt bleiben wie die Tatsache, dass im Laufe der Zeit die Zahl der Vermittler auf 13 (s. Foto) angewachsen ist, die heute neben Herrn Wagner erfolgreich die Wünsche von Käufern und Verkäufern erfüllen, kompetent unterstützt von drei weiteren Kolleginnen, die im „Backoffice-Bereich" die Fäden in der Hand halten.

Sie alle tragen dazu bei, den Service rund um die Immobilienvermittlung auf dem Niveau zu halten, das die Menschen in Wuppertal und darüber hinaus im gesamten Bergischen Land inzwischen gewohnt sind und sehr zu schätzen wissen: Vorbereitung und Durchführung des Immobilientages, der sich längst zu einer der bedeutendsten Messen seiner Art in der Umgebung gemausert hat, individuelle Terminvereinbarungen auch außerhalb der Öffnungszeiten sowie Sonderbesichtigungen an Wochenenden, Aufbau und Aktualisierung des Internetauftrittes sowie Pflege der Kundendatei und nicht zuletzt die enge Zusammenarbeit mit Notariaten und Behörden zum Ziel eines möglichst reibungslosen Vertragsabschlusses bis hin zur Eigentumsumschreibung – all dies und mehr gehört zur Serviceleistung des Immobilienzentrums.

Dass die Vermittler zum Nutzen der Käufer Hand in Hand mit den Finanzierungsexperten in den Filialen individuell zugeschnittene Finanzierungspläne erarbeiten, ist dabei ebenso selbstverständlich wie die Begleitung der Kunden zum Notartermin – oft dankbar angenommen gerade von den Käufern, die – wie es so schön heißt „nur einmal im Leben“ kaufen oder bauen.

Gegenseitiges Vertrauen und Fairness waren Basis für eine gute Zusammenarbeit in der Vergangenheit und bleiben den Mitarbeitern der Stadtsparkasse Wuppertal Auftrag für die Zukunft, der sie zuversichtlich entgegensehen.

Wer sich mit dem Gedanken trägt, ein Haus oder eine Wohnung zu erwerben oder sich von seinem Grundbesitz trennen möchte – findet mit dem Immobilienzentrum der Stadtsparkasse Wuppertal einen kompetenten Ansprechpartner, der gerne unverbindlich berät!

Fotos | Stadtsparkasse Wuppertal

„Vorm Eichholz“, Technologiepark Wuppertal-Elberfeld, unmittelbare Nähe zu Universität und Technologiezentrum. Landschaftlich reizvoll gelegen, verkehrstechnisch hervorragend angebunden (A1, A46), 25 Minuten bis zum Flughafen Düsseldorf.

Zwei voll erschlossene, kurzfristig bebaubare Grundstücke verfügbar:
1.887 qm (€ 96/qm) + 1.591 qm (€ 92/qm), provisionsfrei.

A. Buckardt, Tel. 0202/24807-32, buckardt@wf-wuppertal.de

www.topimmobilie-wuppertal.de

Wirtschaftsförderung
Wuppertal

Kachelöfen
als Ausdruck von Gemütlichkeit

(epr) Bis zu 90 Prozent unserer Zeit halten wir uns in geschlossenen Räumen auf. Wer sich dort wohlfühlen möchte, sollte alle Möglichkeiten nutzen, um seinem liebsten Aufenthaltsort mehr Atmosphäre, Charakter und Gemütlichkeit zu verleihen. Mit der richtig getroffenen Auswahl an Einrichtungsgegenständen können wir uns den Wohnkomfort ins Haus und mehr Qualität ins Leben holen. Zu besagtem Wohlfühlambiente zählt auch ein Kachelofen – nicht nur an eiskalten Wintertagen!

Ob wechselhafter Sommer, windiger Herbst oder frostiger Winter: Hierzulande scheint es unendlich viele Tage im Jahr zu geben, an denen man gemütliche Abende im Wohnzimmer verbringen möchte. Ein Plus an Wärme, Wohnkomfort und Wohlbefinden erhält man mit einem Kachelofen. Dieser verbindet Qualität und Design mit Umweltfreundlichkeit. Ein weiterer Vorteil: Die Ofenkachel hat die Fähigkeit, Wärme aufzunehmen und allmählich wieder abzugeben. Die sanfte Strahlungswärme kann über den ganzen Abend hinweg genossen werden. Dank der wohltemperierten Kacheloberflächen verbreitet sich schnell ein angenehmes und gesundes Raumklima. Abgerundet wird der Kachelofen durch die vielen keramischen Möglichkeiten in Form und Farbe, mit denen er zum ganz persönlichen Highlight wird. So kann man die Vorteile der keramischen Oberflächen genießen und sich an der wohltuenden Wärme erfreuen, denn Heizen mit Holz kommt der Umwelt zugute. Damit steht langfristig gemütlichen Abenden im lauschigen Wohnzimmer nichts im Wege. Für jeden Geschmack dürfte etwas dabei sein – auch für diejenigen mit ganz individuellen Vorstellungen. Schließlich muss der Kachelofen nicht immer nach klassischem Design entworfen werden. Vom Landhausstil bis zum modern puristischem Design gibt es ihn in unzähligen Varianten und Farben.

Mehr zum Gemütlichkeitsfaktor Kachelofen und zum Wohntrend „keramische Oberfläche“ unter *www.ofenkachel.de* und unter *www.homeplaza.de*

Foto | epr/VKI/Seyffarth

Wir haben den Markt für Sie im Blick!

Schnorrenberger Immobilien Gruppe

Verkauf Vermietung Verwaltung
Beratung Finanzierung

Mitgliedschaften
- RDM Ring Deutscher Makler
- Düsseldorfer Immobilienbörse
- Westdeutsche Immobilienbörse
- BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter
- DAVE Deutscher Anlage-Immobilien Verbund

Kaiserstraße 25
40479 Düsseldorf

Tel. 02 11 – 5 80 50 50
Fax 02 11 – 5 80 50 580

info@schnorrenberger.de
www.schnorrenberger.de

25 Testschläfer für Matratzen gesucht

Der Schlafraum in Wuppertal sucht Freiwillige

Es gibt unzählige Matratzen auf dem Markt und als Kunde fällt einem die Auswahl schwer. Wie soll man das richtige Produkt finden? Neben einer individuellen Beratung und einem 111-tägigen Rückgaberecht, geht das Fachgeschäft „Der Schlafraum“ aus Wuppertal Elberfeld noch einen Schritt weiter.

„Wir möchten die Neuheiten auf dem Markt durch unsere eigenen Kunden testen lassen. So entscheiden wir welche Matratzen in unser Portfolio kommen und welche nicht“, berichtet Inhaber Bjoern Steinbrink. Ab Oktober ist es wieder soweit. Der Schlafraum sucht 25 Testschläfer, die jeweils eine Matratze für drei Wochen testen und dann ein kurzes Feedback an das Team vom Schlafraum geben. Als Dankeschön gibt es einen Einkaufsgutschein für jeden Teilnehmer.

Wer als Matratzentester fungieren möchte, sollte schnell anrufen und sich bewerben. Unter der Rufnummer 0202 – 44 26 00 gibt es alle Informationen zu dem Test und dem Ablauf.

Weitere Informationen unter:
Der Schlafraum GmbH, Herr Bjoern Steinbrink, Hofkamp 71, 42103 Wuppertal, Tel: 0202 – 44 26 00, www.derschlafraum.de

Foto I Der Schlafraum

IMPRESSUM

Herausgeber:
epd enterprise design UG
(haftungsbeschränkt)
domäne 2
31552 rodenberg

Tel. 05723 / 79 88 66 7
Fax 05723 / 79 88 66 8

Internet:
www.casanova-immobilienzeitschrift.de

e-Mail:
casanova@epd-verlag.de

Geschäftsführung:
Corinna Novak

Redaktion:
Hannelore Born
Dipl. Kfm. Jörg Schnorrenberger

Anzeigen:
Corinna Novak

Druck:
Print Media Schaumburg GmbH
Stadthagen

Anzeigenpreisliste Nr. 3
gültig ab 1. März 2011

Erscheinungsweise:
2-monatlich – kostenlos

Der redaktionelle Inhalt gibt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Für die Richtigkeit der von uns veröffentlichten Termine, Angaben, Hinweise sowie für eventuelle Druckfehler übernimmt der Verlag keine Gewähr. Für unverlangt eingesandte Berichte und Beiträge wird keine Haftung übernommen. Die Aussagen zu den Immobilien-Objekten, wie z.B. Texte, Daten, Skizzen, Beschreibungen etc. wurden vom Verlag nicht recherchiert, da es sich um Fremdangaben handelt. Eine Haftung des Verlages für die Vollständigkeit und Richtigkeit dieser Angaben, sowie für die Verfügbarkeit der beworbenen Objekte ist daher ausgeschlossen. Der Verlag behält sich vor, Fotos der angebotenen Objekte auch auf dem Titelblatt zu drucken (Unterstützung der Werbewirksamkeit der Anzeige).

www.facebook.com/CasaNovaImmobilienzeitschrift

Titelfoto: © 2mmededia - Fotolia.com

vonderheyden

bäder + mehr

komplette Bäder
mit Terminplan
zum Festpreis

mit Fliesen
mit Farbe
mit Licht
mit Stil
mit Funktion

einfach begeisternd

unsere Ausstellung ist geöffnet: MO - FR von 10:00 - 18:00 Uhr
und selbstverständlich nach Vereinbarung.
In der Krim 12, 42369 Wuppertal - Fernsprecher: 0202.464619
Mail: info@heyden.de - web: www.heyden.de

Wenn Sie aus dem Alltag nachhause kommen, Ihre Tasche in die Ecke und den Schlüssel ans Reck gehängt haben, dann kommt die Zeit zur Entspannung! Weiche, mit Luft gefüllte Wassertropfen verwöhnen Ihre Haut und hüllen Sie in einen dichten Wassermantel, prasselndes Wasser erfrischt Ihren Körper und macht den Kopf wieder frei. Für neue Ideen und neue Taten.

Nehmen Sie die Zeit – Ihre Zeit – im Bad bewusst wahr. Inszenieren Sie das Gewöhnliche und machen es zum Ritual. Aufstehen bevor der Wecker klingelt, weil Sie sich auf Ihre Zeit im Bad freuen, oder nach einem anstrengenden Tag in der Wanne versinken, umgeben von wohltuenden Düften, angenehmem Licht, entspannender Musik oder Lektüre. Bei uns sind Bäder Chefsache: Rufen Sie an und vereinbaren einen Termin um Pläne zu schmieden!

Inklusive Wohlfühlgarantie

Wir bringen Ihre Heizung auf den neuesten Stand, ohne dass Sie dabei investieren. Mit WSW Wärme erhalten Sie eine hochmoderne Heizungsanlage und dazu alle Dienstleistungen von der Planung bis zur monatlichen Abrechnung.

www.wsw-online.de

WSW